

### EVALUACION DE DESEMPEÑO MINERVA - COMERCIAL COMPEL - COMPETENCIAS LABORALES - COMERCIAL / MINERVA

Es la herramienta de medición que permite evaluar 17 competencias laborales genéricas o universales que predicen el éxito en un rol o puesto laboral.

#### Evalúa Logro y Acción:

1. Orientación al logro
2. Iniciativa
3. Orden y Calidad
4. Búsqueda de Información

#### Servicio:

1. Sensibilidad Interpersonal
2. Orientación hacia el cliente

#### Influencia:

1. Influencia e impacto
2. Conciencia de la organización
3. Construcción de relaciones

#### Cognitivas:

1. Aprendizaje activo
2. Pensamiento Analítico

#### Dominio Personal:

1. Confianza en sí mismo(a)
2. Autocontrol
3. Flexibilidad y Adaptación al cambio
4. Persistencia
5. Compromiso Organizacional
6. Trabajo en equipo

Evaluación de amplio espectro, aplica para personas que ocupen cargos administrativos, desde auxiliaturas, cargos asistenciales, mandos medios, supervisión y gerentes de línea.

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2020-11-17 02:53:12** hasta el **2020-11-26 10:43:35**



## Datos Personales



### EVALUACION DE DESEMPEÑO MINERVA - COMERCIAL EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

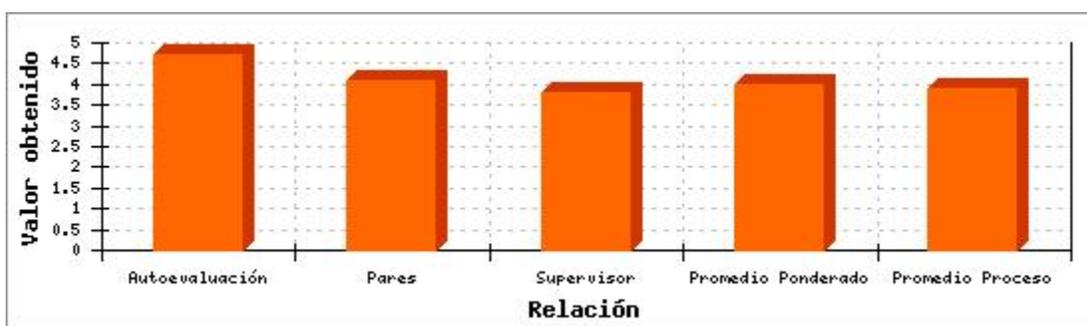
No. Identificación :	1722246509
Nombres :	JAIRO DANIEL
Apellidos :	BENITEZ MORENO
Dirección :	CARCELEN BAJO CALLE C MZ RR CASA 727
Teléfono :	2475794
Celular :	0992698695
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	MATRIZ QUITO
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	REPRESENTANTE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	MANDOS MEDIOS
Jefe Inmediato :	ANA GABRIELA GUERRON QUINTANA
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1988-10-15

#### Peso de las Evaluaciones:

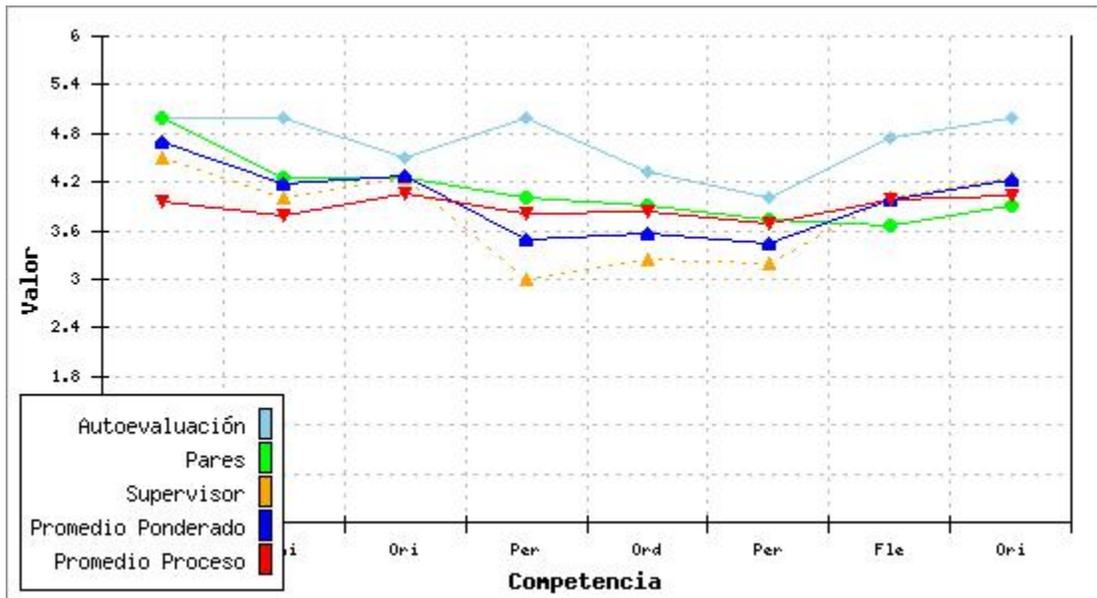
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	30.00%	3	3
Supervisor	60.00%	1	1

### EVALUACION DE DESEMPEÑO MINERVA - COMERCIAL EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.70
Pares	4.09
Supervisor	3.81
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.90



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Trabajo en equipo	5.00	5.00	4.50	4.70	3.95
2 Iniciativa	5.00	4.25	4.00	4.18	3.79
3 Orientación hacia el Cliente	4.50	4.25	4.25	4.28	4.05
4 Persistencia	5.00	4.00	3.00	3.50	3.82
5 Orden y Calidad	4.33	3.92	3.25	3.56	3.84
6 Persuasión e impacto personal	4.00	3.73	3.20	3.44	3.70
7 Flexibilidad y Adaptación al cambio	4.75	3.67	4.00	3.98	3.98
8 Orientación al logro	5.00	3.92	4.25	4.23	4.04



#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	100.00%
● (Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	100.00%
● (Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	97.50%
● (Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	95.00%
● (Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	92.50%
● (Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	85.00%
● (Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	85.00%
● (Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	80.00%
● (Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	80.00%
● (Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	80.00%
● (Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	80.00%
● (Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	77.50%
● (Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	75.00%
● (Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.	75.00%
● (Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	75.00%
● (Persuasión e impacto personal) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	75.00%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.	75.00%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.	75.00%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.	75.00%
● (Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	72.50%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás.	72.50%
● (Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	70.00%
● (Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	62.50%
● (Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	62.50%
● (Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	62.50%
● (Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	62.50%
● (Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actividades.	62.50%
● (Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	60.00%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



## Feedback



### EVALUACION DE DESEMPEÑO MINERVA - COMERCIAL EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

